

CLOUD Hipotech: duplica tus operaciones hipotecarias sin ampliar el equipo

El sistema vertical especializado que centraliza **proceso y conocimiento** en una sola plataforma — con un partner tecnológico que adapta la solución al 100% de tu operativa y crece contigo más allá del negocio hipotecario.

Edición: Mayo 2026 Audiencia: CEOs y direcciones operativas de intermediación hipotecaria

Web: cloudframework.io/hipotech

1 · EL MOMENTO

El sector hipotecario crece y se profesionaliza — la pregunta es quién captura ese crecimiento

La intermediación hipotecaria vive su momento decisivo. La banca reconoce que **el intermediario aporta lo que ella no puede**: un servicio personalizado que busca las mejores condiciones para el cliente entre decenas de bancos y productos. El cliente final lo demanda. La regulación lo impulsa. Y la digitalización marca la diferencia entre los intermediarios que escalan y los que se quedan.

OPORTUNIDAD

Una demanda creciente y profesionalizada

Las familias buscan asesoramiento independiente ante una oferta hipotecaria cada vez más compleja. Los bancos prefieren al intermediario que les acerca clientes cualificados con documentación preparada. La Ley 5/2019 y la normativa europea elevan los estándares de transparencia y formación.

RIESGO

Crecer con el sistema actual ya no es viable

Las empresas que siguen apoyadas en Excel, emails y CRMs no especializados ya están notando el techo. Contratar más gente no es la respuesta: cada nueva incorporación tarda meses en producir y la rentabilidad por operación se erosiona.

El crecimiento del sector no es una promesa: es una realidad. Lo que está en juego es *quién se queda con ese volumen*. Las empresas que profesionalicen su tecnología y centralicen su operativa duplicarán su capacidad. Las que no, se verán superadas por competidores más ágiles — o tendrán que renunciar a operaciones que no pueden gestionar a tiempo.

2 · EL TECHO

El límite no está en tu mercado — está en tu sistema

Hablamos cada semana con CEOs de intermediación hipotecaria que tienen exactamente el mismo problema: **operaciones que entran por más canales de los que pueden procesar, equipos saturados, y la sensación de que el siguiente escalón de facturación pasa por contratar más gente — sabiendo que eso no escala.**

«Toda la gestión de operaciones la llevamos con Excels, documentos y emails. Hemos llegado al tope de operaciones que podemos gestionar. Contratar más gente pone en peligro la rentabilidad porque tardan mucho en aprender a trabajar — y cuando se van, su conocimiento se va con ellos.»

— CEO de intermediación hipotecaria, conversación de descubrimiento, 2026

Por qué Excel y los CRMs genéricos te impiden crecer

1 · El proceso vive en personas, no en el sistema

Cada operación depende del criterio del gestor que la lleva. Cuando esa persona se va — o se pone enferma — el expediente se ralentiza o se pierde. El conocimiento no es activo de la empresa, es activo individual.

2 · No hay trazabilidad real por fase

¿Cuántas operaciones están en cualificación? ¿Cuál es el tiempo medio hasta firma? ¿Qué canal convierte mejor? Las hojas de cálculo y los CRMs genéricos no responden a estas preguntas — y sin ellas no se decide, se intuye.

3 · La gestión documental consume el tiempo del equipo

Documentación pidiéndose por email, archivos por WhatsApp, versiones repetidas en carpetas, alertas de caducidad olvidadas. El expediente real está repartido entre cinco sitios distintos — y nadie tiene visión completa.

4 · La asignación es manual y opaca

El responsable comercial reparte leads a mano. No hay reglas, no hay priorización por viabilidad, no hay equilibrio de carga. El resultado: leads viables que se pierden y leads no viables que consumen horas de análisis.

5 · La comunicación multi-actor descoordina

Cliente, asesor, inmobiliaria, banco, tasadora, notaría — cada uno por su canal, sin historial unificado. Cuando algo se atasca, nadie sabe exactamente dónde — y el cliente lo nota.

6 · Contratar más gente no resuelve nada

Cada nueva incorporación necesita 3–6 meses para producir al nivel del equipo. Si tu sistema no tiene el conocimiento codificado, cada persona que entra empieza casi desde cero. El coste sube; la productividad media baja.

El patrón que vemos repetirse. Empresas que han crecido bien hasta los 800–1.500 expedientes anuales, se atascan ahí, y descubren que *el siguiente escalón no es comercial sino sistémico*. La buena noticia: ese escalón ya no se cruza contratando, se cruza con el sistema adecuado.

3 · NUESTRA TESIS

Para duplicar tu negocio no necesitas más gente — necesitas un sistema vertical que centralice proceso y conocimiento

En CLOUDFRAMEWORK llevamos más de una década implantando plataformas empresariales y trabajamos con intermediación hipotecaria desde hace años. Lo que hemos visto es claro: **cuando el proceso y el conocimiento están en el sistema — no en personas individuales — la capacidad de la empresa se multiplica sin tocar el organigrama.**

Principio operativo. Tu operativa actual es el punto de partida — no algo a sustituir desde fuera. La solución se construye al 100% sobre la forma en la que tú quieres trabajar, no al revés. Nosotros aportamos la plataforma, el equipo técnico y la experiencia sectorial; tú aportas el conocimiento del negocio y la decisión de hacia dónde llevarlo.

Lo que ofrecemos en dos planos

PLANO 1 · PLATAFORMA VERTICAL

CLOUD Hipotech

El CRM/ERP especializado en intermediación hipotecaria: pipeline de las 4 fases del sector, portales para cliente, inmobiliaria, agente y partners, gestión documental por operación, comunicación multi-actor integrada, IA empresarial conectada al ciclo completo y reporting en tiempo real.

PLANO 2 · PARTNER TECNOLÓGICO

CLOUDFRAMEWORK como socio

No vendemos software. Te asignamos un equipo dedicado que adapta la plataforma al 100% de tu operativa, evoluciona contigo y se queda a tu lado. La inversión no es una licencia: es un partner tecnológico que te permite escalar sin tener que montar — y mantener — un departamento de IT propio.

4 · CLOUD HIPOTECH

La plataforma vertical que cubre las 4 fases del negocio hipotecario

CLOUD Hipotech no es un CRM genérico configurado para el sector — es un sistema diseñado **desde y para** la intermediación hipotecaria. Cada función, portal y automatización responde a un dolor real del día a día del intermediario.

Las 4 fases gestionadas como un único flujo

FASE 1

Captación

Múltiples fuentes (formularios web, Facebook, WhatsApp, call center, APIs) unificadas en un único embudo. Pre-scoring automático antes de gastar tiempo del equipo en leads no viables.

Leads limpios

FASE 2

Cualificación

Asignación inteligente por reglas, enriquecimiento automático del lead, priorización por viabilidad. Reducción drástica de fricción y duplicidades. El equipo trabaja sobre lo que realmente convierte.

Pipeline priorizado

FASE 3

Operación

Gestión documental por operación, comunicación con entidades bancarias, generación de propuestas. Reducción de tiempos de tramitación, menos errores humanos, más aceptación de ofertas.

Operación viable

FASE 4

Firma

Coordinación con tasadora y notaría, seguimiento de plazos, alertas y trazabilidad hasta la firma. El punto de conversión final y de facturación efectiva — sin que se caiga ninguna por descoordinación.

Facturación cerrada

Qué incluye la plataforma

MÓDULOS CORE

Pipeline + gestión documental + reporting

Pipeline hipotecario completo, gestión documental centralizada con versionado y alertas de caducidad, comunicación multi-actor en una sola plataforma, dashboards en tiempo real de volumen, conversión, tiempos por fase y rendimiento por asesor.

MULTI-OFICINA

Redes de intermediación

Gestión por oficinas, zonas, equipos y roles con visibilidad centralizada y permisos diferenciados. Pensado para empresas que crecen por apertura de puntos o por incorporación de redes asociadas.

PORTALES

Cliente · Inmobiliaria · Agente · Partners

Portal Cliente para autogestión documental y consulta de estado. Portal Inmobiliaria con scoring de viabilidad y comisionado automático. Portal Agente con reducción de hasta **3x el tiempo de gestión** frente a Excel/email. Portal Partners para gestión de la red comercial.

INTEGRACIONES

Call Center · WhatsApp · APIs bancarias

Integración con sistemas de telefonía vinculando llamadas a operaciones y grabaciones. Gestión de WhatsApp con plantillas. Conexión con APIs bancarias, leads de terceros y sistemas legados que ya uses.

Comparativa con alternativas

	Excel + emails	CRM genérico	CLOUD Hipotech
Especialización sectorial	Ninguna	Adaptado a posteriori	Diseñado para hipotecario
Pipeline 4 fases	Manual y disperso	Requiere configuración propia	Nativo
Gestión documental por operación	Carpetas, WhatsApp, email	Adjuntos sueltos	Centralizada, versionada, con alertas
Multi-actor (cliente, banco, notaría...)	Cada uno por su canal	Limitado	Portales integrados
IA aplicada al sector	—	Genérica si la hay	Especializada: matching, scoring, gestión doc.
Conocimiento de la empresa	En personas	Parcial, en datos	Codificado en el sistema
Capacidad de escalar	Lineal al equipo	Limitada por el producto	Multiplicativa

5 · IA APLICADA

IA empresarial donde realmente mueve la aguja del intermediario

La IA dentro de CLOUD Hipotech no es un chatbot genérico ni un asistente paralelo. Es una capa integrada — **CloudIA** — que opera sobre las operaciones, documentos y conversaciones reales de tu empresa, con autenticación, 2FA y trazabilidad por defecto.

Precualificación automática

El lead entra y se valida en segundos contra los criterios de viabilidad de tu empresa. Solo lo cualificado llega al equipo. Adiós a perder horas analizando lo que no iba a convertir.

Matching banco–cliente

El sistema cruza perfil del cliente con productos hipotecarios de las entidades. Sugiere las mejores opciones priorizadas — y el asesor decide. Más operaciones cerradas con menos tiempo de análisis.

Gestión documental inteligente

Reconocimiento automático de documentos, validación de campos clave, detección de caducidades, alertas proactivas. La carpeta del expediente se construye sola conforme llegan los documentos.

Comunicación asistida

Plantillas inteligentes para emails, WhatsApp y comunicación con bancos. La IA propone el siguiente mensaje contextualizado al estado de la operación; el asesor revisa y envía.

Análisis de ofertas bancarias

Comparativa automática de propuestas hipotecarias por TAE real, comisiones, vinculaciones y condiciones. El cliente recibe una recomendación clara — y el asesor el sustento para defenderla.

Predicción y alertas

Detección temprana de operaciones que se están enfriando, expedientes con riesgo de caída y oportunidades de upsell. El equipo actúa antes de que el problema sea visible en el dashboard.

IA gobernada, no IA improvisada. CloudIA opera dentro del perímetro de tu organización. Los datos no se entrenan con modelos externos. Cada interacción queda trazada. La IA propone; el humano decide. Es exactamente el modelo que un sector regulado como el hipotecario necesita.

No estás comprando software — estás contratando un partner tecnológico que escala contigo

La diferencia entre un proveedor de software y un partner tecnológico se nota cuando tu negocio cambia. Un proveedor te ofrece lo que tiene. Un partner construye contigo lo que necesitas. **CLOUDFRAMEWORK es lo segundo — y esa es la principal palanca para que duplicar el negocio sea viable sin ampliar el equipo.**

Tres diferenciadores reales

1

Adaptación al 100% a tu operativa

La plataforma se ajusta a la forma exacta en la que tú quieres trabajar — no a una versión estándar configurada. Tú dices cómo es el proceso; el equipo CLOUDFRAMEWORK lo implementa. Eso significa que **la curva de adopción de tu equipo es plana**: el sistema refleja lo que ya saben hacer.

2

El conocimiento se queda en el sistema

Cada regla de negocio, cada criterio de viabilidad, cada flujo de comunicación queda codificado en la plataforma. Cuando una persona del equipo se va, su conocimiento **no se va con ella**. Cuando entra alguien nuevo, el sistema le guía desde el primer día — su productividad media llega antes y es más uniforme.

3

EaaS expansivo: más allá de hipotech

CLOUD Hipotech vive dentro de la plataforma Enterprise as a Service de CLOUDFRAMEWORK. Eso te abre dos caminos sin tener que cambiar de proveedor: **ampliar el funnel** (seguros, refinanciaciones, leasing, productos asociados) o **incorporar otras áreas** de tu empresa (RRHH, finanzas, BI, comercial general) sobre la misma plataforma.

Qué significa "partner" en la práctica. Un consultor responsable de tu cuenta, un equipo técnico que conoce tu sector, evolución continua del producto en base a lo que tu empresa va pidiendo, formación y soporte como parte del servicio, decisiones sobre el roadmap de tu plataforma *tomadas contigo*, no por un comité de producto en otro continente.

Software tradicional vs. Partner tecnológico

	Software tradicional	CLOUDFRAMEWORK como partner
Modelo de relación	Licencia + soporte por ticket	Equipo asignado que conoce tu negocio
Adaptación	Te adaptas a lo que ofrece	La plataforma se adapta a tu operativa
Evolución	El proveedor decide el roadmap	Tú decides hacia dónde va tu plataforma
Curva de adopción	Tu equipo aprende un producto nuevo	El sistema refleja cómo ya trabajáis
Crecimiento	Más licencias, más módulos a pagar	Más procesos sobre la misma plataforma
Equipo técnico interno	Necesitas mantener IT propio	El partner cubre la capa tecnológica

7 · CASOS REALES

Resultados medibles en empresas que ya cruzaron el techo

No hablamos en hipotéticos. Estos son patrones reales de empresas que pasaron de Excel y CRMs genéricos a CLOUD Hipotech con CLOUDFRAMEWORK como partner tecnológico.

×2

Facturación duplicada manteniendo el equipo

-3x

Tiempo de gestión por operación vs. Excel/email

+600

Inmobiliarias conectadas en un mismo cliente

12-16 sem.

Hasta producción del caso piloto

Patrones que se repiten

DE EXCEL AL CRM VERTICAL

Gestión de operaciones — Hipotecalia

Punto de partida: toda la operativa en Excels, documentos y emails. Tope de operaciones alcanzado. Contratar más gente erosionaba la rentabilidad.

Resultado: migración a CLOUD Hipotech, codificación del proceso en el sistema, equipo trabajando sobre un único pipeline. La capacidad operativa se desbloqueó sin ampliar plantilla.

DE EMAIL A API

Entrada de leads — escalado de captación

Punto de partida: los leads llegaban por email y consumían horas de procesamiento manual antes de poder gestionarse.

Resultado: integración API con las fuentes de leads, pre-scoring automático y asignación por reglas. La entrada de operaciones dejó de ser cuello de botella.

SCORING DE VIABILIDAD

Filtrar antes de gestionar

Punto de partida: mucho esfuerzo invertido en analizar y comunicar con clientes que finalmente no eran viables — operaciones que nunca iban a generar ingresos.

Resultado: scoring automático al inicio del embudo. El equipo dedica el tiempo a lo que realmente convierte. Tasa de conversión y rentabilidad por operación mejoradas.

PORTAL PARTNERS

Más de 600 inmobiliarias conectadas

Punto de partida: red de inmobiliarias dispersa, sin canal único de envío de leads ni visibilidad del estado de las operaciones derivadas.

Resultado: portal especializado para inmobiliarias con scoring de viabilidad y comisionado automático. Hoy más de 600 inmobiliarias operan activamente sobre la plataforma.

Patrón común. Empresas que necesitaban escalar pero que no querían — o no podían — mantener un equipo técnico propio para hacerlo. Encontraron en CLOUDFRAMEWORK un partner que les puso la plataforma, el equipo técnico y la experiencia sectorial sobre la mesa. Los resultados se midieron en semanas, no en años.

Tres pasos concretos para empezar — sin contratos largos

El servicio está pensado para **reducir el riesgo de entrada**. Empezamos con un diagnóstico acotado, validamos en un caso real de tu operativa y solo escalamos cuando hay evidencia de que el modelo funciona en tu empresa.

1

Diagnóstico y caso piloto

Entendemos tu operativa actual, identificamos los cuellos de botella, mapeamos volumen y conversión por fase. Acordamos contigo el caso piloto (típicamente: la fase del pipeline donde más perdéis o donde más volumen tenéis). Entregable cerrado al final de 2–3 semanas.

2

Plataforma desplegada y equipo asignado

Se despliega CLOUD Hipotech adaptado al caso piloto. Se asigna el equipo CLOUDFRAMEWORK (consultor responsable, técnicos y referente de IA) que te acompañará. Se planifican los siguientes 3 meses: hitos, dinámicas con tu equipo, puntos de revisión.

3

Decisión de continuidad y expansión

Al final del horizonte se toma una decisión informada: extender al resto de fases, abrir más oficinas/equipos, incorporar nuevos productos al funnel o ampliar a otras áreas de la empresa sobre la misma plataforma EaaS. **Sin contratos cerrados de varios años.**

Principio de salida. Lo que se construye queda en tu organización: procesos documentados, datos, integraciones y conocimiento codificado. CLOUD Hipotech es una plataforma Enterprise as a Service, no un servicio dependiente que se evapora si te marchas. *El éxito también es que llegue el día en que ya no nos necesites para operar el día a día.*

Qué obtienes y cuándo

Horizonte	Qué obtienes
Semana 2–3	Diagnóstico cerrado, mapa de tu operativa actual, caso piloto acordado, equipo asignado.
Semana 4–8	Plataforma desplegada para el caso piloto, primeras automatizaciones operando, equipo formado.
Semana 12–16	Caso piloto en producción. Métricas reales de mejora frente al punto de partida. Decisión de extensión.
3–6 meses	Las 4 fases del pipeline operando en CLOUD Hipotech. Reporting en tiempo real. Equipo trabajando al ritmo que la plataforma habilita.
Más allá	Ampliación del funnel hacia productos asociados (seguros, refinanciaciones) o incorporación de otras áreas de la empresa sobre la misma plataforma EaaS.

Siguiente paso: una sesión de descubrimiento

Una primera conversación de 60 minutos con tu dirección operativa para entender dónde está hoy tu empresa, dónde está el techo y si — y cómo — tiene sentido un diagnóstico formal. Sin compromiso, sin materiales comerciales: una reunión útil y directa.

cloudframework.io/hipotech

CLOUDFRAMEWORK · Visible success with invisible system

Certificado ISO/IEC 27001 · Google Cloud & AWS Partner · Plataforma Enterprise as a Service

© 2026 CLOUDFRAMEWORK. White paper de uso comercial — no distribuir sin autorización.